

GISと郵便商品の活用事例から学ぶ

# 新規顧客 獲得セミナー

売れる💡  
仕掛けづくり

販促マーケティングセミナー

**参加無料**

定員になり次第締切となります。

## CONTENTS

### 新規顧客獲得のための考え方を学ぼう

- 新規顧客獲得の傾向とポイント
- 潜在顧客と見込客
- 実店舗経営は商圈内の見込客を狙う
- 見込客はGISと郵便商品で
- 事例から学ぶ戦略のポイント

レスポンス率  
アップのポイント  
教えます!!



  
**CHECK!**

潜在顧客と  
見込客の違い  
って何?

「潜在顧客」はまだ顧客になってくれるかわからないお客様、「見込客」は顧客になってくれる可能性が高いお客様を指します。

### ■セミナー実績

8年間で**30,500**社**35,700**名以上の方が受講

2017年度は**3,500**社、**4,700**名以上の方が受講

**受講者満足度 93%**

※2017年度実施 当社アンケート調べ

今回のセミナーは、GISというエリア分析ツールと郵便商品を使用した新規顧客獲得方法を学んでいただくセミナーです。見込客に効率よく接触することで、新規顧客を増やしていきましょう。実店舗を運営されている方、新規顧客獲得に悩んでいる企業の方、エリアマーケティングに興味のある方はぜひお越しください。皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

日本郵便株式会社

お申し込み・お問い合わせは裏面をご覧ください



会場

## 岡崎商工会議所

岡崎市竜美南1丁目2番地

開催日時

5月14日(月)  
14:00~16:00

定員

ご参加無料

50名

定員になり次第、締切とさせていただきます。



※駐車スペースに限りがございますので、出来るかぎり公共交通機関の御利用をお願いいたします。

### 講師ご紹介

講師 **かねまつ ゆうじ** 兼松 祐二 氏

#### メッセージ

課題が多く、何から始めてよいかわからないと悩んでいる企業様。  
まずは現状整理し、解決のシナリオを作るところから協力いたします。

#### 略歴

大学卒業後、会計をベースにした経営コンサルティング会社に入社し経営理論と実践を学ぶ。その後印刷会社に入社し、販促の企画提案・顧客データ分析に従事。2012年に独立し、経営と販促の実務支援コンサルタントとして、顧客分析+DM戦略、反応が取れる販促物作成、漠然と「売上が落ちてきた」と悩んでいる企業の問題解決などを実施。(一社)日本ダイレクトメール協会 登録講師。●米DMA公認DCFMファンダメンタルマーケター

<著書>●「3日で分かるビジネスGIS特訓ドリル」 商業界。共著●「新DMの教科書」(一社)日本ダイレクトメール協会著。共同執筆

下記にご記入のうえFAXいただくか、お電話にてお申込みください。

## お申込み書

定員になり次第、締切とさせていただきますのでお早めにお申込みください!

貴社名

貴社業種

部署名

ご参加者代表者名

様

ご参加人数

名

〒  
ご住所

ご連絡先 メールアドレス

@

TEL.

FAX.

※今回のお申込みによるお客様の個人情報につきましては第三者に提供することはありません。

お問い合わせ先 日本郵便株式会社 愛知中部営業統括本部

TEL.0564-71-3908 FAX.0564-71-1172